

**GIOVANNI GORI**

Lucca (LU)
29 ottobre 1972

Mobile: 347/3420466
Tel: 0583/997038
Fax: 0583/1880016
info@dr giovannigori.it

Residenza

Via del Brennero 4235/c
San Pietro a Vico (Lucca)
55100

Domicilio

Via Luni 14A
Marina di Massa (MS)

Conoscenze linguistiche

Inglese Fluente
Tedesco Scolastico
Francese Fluente
Spagnolo Buono

Istruzione Scolastica & Univ.

1991-1999
Università di Pisa
Laurea in Scienze Politiche
Indirizzo Polit. Internazion.
Votazione: 106/110

1986-1991
Liceo Scientifico "A. Vallisneri"
Lucca Votazione: 51/60

Il mio percorso professionale si è focalizzato prevalentemente nel settore dell'export management e nell'internazionalizzazione di Multinazionali e PMI, sia prima come dipendente e oggi come consulente di direzione/management ; le esperienze accumulate, anche in settori merceologici molto diversi tra loro, mi hanno permesso di arricchire le competenze commerciali e di vendita a cui si aggiungono conoscenze (strategiche, operative, di comunicazione) circa le leve del marketing , necessarie ad un ottimo posizionamento del prodotto in mercati stranieri. In questi anni di attività commerciale ho maturato una forte esperienza nella creazione di reti di distributori e di agenti sia mono che pluri-mandatari in Italia e all'Estero; mediante lo scouting ed l'analisi di mercato ho sviluppato inoltre ampie competenze circa i canali di distribuzione maggiormente indicati per ottenere un vantaggio competitivo del prodotto. Ho acquisito una competenza ad operare in tutte le aree geografiche del mondo con particolare focus sull'area EMEA e FAR-EST.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2008 – oggi	Consulente di Direzione /Management specializzato in Internazionalizzazione d'impresa	Senior Partner & Ceo di D.D.G. Agency & Consulting ; Export Sales Consultant di Seles div. Di Everap Spa
CERTIFIED MANAGEMENT CONSULTANT		

Consulente aziendale

Svolgo attività di consulenza per varie aziende con obiettivi legati all'internazionalizzazione di PMI e allo sviluppo delle imprese sul mercato estero, sia come collaboratore di società di consulenza che in maniera autonoma:

- Analisi delle potenzialità del mercato di riferimento;
- Attività di bench-marking sulle fonti concorrenziali;
- Definizione della strategia commerciale;
- Individuazione di partner strategici e ricerca dei potenziali clienti;
- Individuazione dei canali di distribuzione;
- Selezione dei rivenditori strategici;
- Elaborazione del business-plan;
- Collaborazione nella definizione delle politiche di prezzo;
- Lancio del prodotto nel mercato di riferimento;
- Start-up della rete commerciale;
- Formazione e affiancamento agli agenti nella fase di vendita;
- Attività di affiancamento e supporto della direzione o del personale di vendita aziendale in fiere e trasferte.
- Elaborazione e cura del piano di comunicazione e marketing
- Elaborazione e cura della attività social network delle aziende.

Le aziende seguite riguardano vari settori merceologici;

- (01/2016 - oggi) Seles – Sitie Spa – Power & Engineering – Ferrara
- (12/2015 - oggi) Seles – Rotas Srl – Etichette – Treviso
- (03/2016 - oggi) Seles – Umbrapompe Srl – Pompe Idrauliche – Magione - PG
- (03/2015 - oggi) Seles – Galvani Srl – Camere bianche – Verona
- (03/2015 - oggi) Seles – Viewtech – Macc. Controllo ottico foodpack - Reggio E
- (07/2015 - oggi) Seles – VEMA – Elettrodomestici canale Horeca - Venezia
- (02/2015 - oggi) Seles – Ram Elettronica – Macchine per taglio spugna –Modena.
- (05/2014-12/14) Seles - Albertazzi spa – Imballaggi flessibili- Reggio Emilia
- (10/2014-02/15) Seles - LCS srl – Ca' dell'Ora – Salumificio – Cremona

Formazione post laurea

1999 **CESECA**- corso Post Universitario per Export Manager

2001 Grundfos PDJA TCP – Training Course on Products.

2002 Grundfos PDJA CBC – Customer Base Communication.

2003 Grundfos PDJA TTT – Train The Trainer

2004 **IlSole 24 ore**
Bocconi/La Repubblica
In auto-apprendimento
Corso di Management

2005 **PROMOFIRENZE**
Strategia di vendita per export manager nel settore agroalimentare

2006 – 7 **CCIA LUCCA**
- **Orienta la tua idea di Impresa.**
- **Dalla tua idea di impresa al business plan.**
- **Internet per Vendere**

2007 - 8 **IlSole 24 ore**
In autoapprendimento dalla
Collana Master 24
- **Marketing & Comunicazione**
- **Business Strategy**

2009-10 **Comune di Lucca**
Corso di Grafica Flash CS4

2013-14 **Wall Street English**
Perfezionamento Avanzato
In lingua Inglese

2015-2016 **APCO**
(Associazione Italiana Consulenti di Management – Formazione permanente)
- **Gli intangibili & bilancio integrato**
- **Change Management**
- **Professione Management**

- (11/2014-06/15) Seles - Ittiesport srl – Settore ittico e Molluschi – Venezia
- (05/2014- oggi) Iceengineering srl – Macchine per ghiaccio a scaglie – Lucca
- (06/2013-Oggi) - Tarpac – Alto artigianato del mobile – Lucca
- (06/2013-08/15) - Azzurra fitness – Apparecchiature fitness e wellness Empoli (FI)
- (04/2014-09/2014) - Ann3C- Moda e Fashion – Montignoso- MS
- (11/2013-05/2014) - Sipack srl – Casemakers - S. Pietro in Campo – LU
- (10/2012 – 01/2013) - International Cargo srl – Shipment - Milano/Firenze/Roma
- (07/2011- 2012) - Euroconsulting srl – Bari
- (12/2011-09/2012) – Matec – Water Treatment - Massa
- (01/2011-01/2012)- Valveengineering – Pharma - Mugnano (LU)
- (2008 – 06/2011) - NEW.CO. – Water Treatment & pools - Lari, Pisa
- (2008-06/2011) – Steelpumps – Pompe - Lari, Pisa

2007-2008 Asadental Spa – Bozzano Lucca

Azienda che progetta, produce e commercializza prodotti di strumentazione dentale.

Export Manager

Ho svolto le seguenti attività nell’ottica di sviluppo commerciale nell’area Medio Orientale, Estremo Oriente ed Africa:

- Ricerca di mercato;
- Monitoraggio ed analisi della concorrenza;
- Elaborazione del piano commerciale;
- Definizione delle politiche di prezzo;
- Reperimento potenziali clienti;
- Individuazione dei rivenditori;
- Start-up della rete commerciale;
- Partecipazione a fiere di settore;
- Creazione di partnership commerciali;
- Affiancamento, formazione della rete vendita.
- Bench-marking concorrenza (Web e cataloghi)
- Rifacimento cataloghi e Sito internet
- Lancio linea di nuovi prodotti

09/2005-12-2007 Imballcenter srl – Diecimo , Lucca

Azienda che sviluppa prodotti per l’imballaggio flessibile e gestisce problematiche relative al packaging.

Sales Manager & Assistente di direzione / Poi Consulente di Direzione Aziendale

Sono stato responsabile del reperimento di nuovi segmenti di mercato per l’area Italia e per il Nord Europa ed ho svolto attività di affiancamento dell’Amministratore Unico nelle seguenti attività:

- Collaborazione nella definizione e stesura del budget;
- Responsabilità nel raggiungimento degli obiettivi di fatturato;
- Gestione della struttura commerciale;
- Affiancamento e supporto agli agenti;
- Monitoraggio della concorrenza;
- Ricerca nuovi clienti;
- Fidelizzazione dei clienti acquisiti

09/2004-09/2005 ABV Valves srl - Coselli , Lucca

Consultant

- **Elementi di Internazionalizzazione**
- **Elementi di Controllo di Gestione**
- **Segnali deboli di Mercato**
- **Competitività e Sostenibilità**
- **Consulente 4.0**

Febbraio – Maggio 2016

Tutor per il primo master in internazionalizzazione per TEM Junior della ICE-TEM- ACADEMY

Socio Qualificato

APCO-CMC n. 2015-0002 ,
operante nell'ambito delle prerogative
di cui alla Legge n. 4 del 14/1/2013,

Socio **FEDERPROFESSIONAL**: N° 671;

Patente di Guida: B

*Attività varie di volontariato
per oltre 20 anni con diverse
associazioni cattoliche e non
cattoliche. Tra cui l'emergenza
in sala operativa logistica in
Croce Rossa Italiana del campo
di porta Todi durante
l'emergenza terremoto Umbria*

*In grado di gestire un Ufficio
Commerciale Estero /
Marketing / Logistica e
coordinare impiegati interni e
agenti di vendita / distributori
sia italiani che stranieri.*

*In grado di leggere disegni
tecnici.*

*Appassionato di musica da
Ballo (Ballo da sala passando
dal Valzer al Tango passando
per i latino americani) e
musica classica ed Operistica
da Bach, Vivaldi , Verdi a
Puccini*

*Amante della Lettura (in
particolare di Filosofia /
Psicologia / Teologia /
Counseling / Marketing e
Tecniche di vendita), appena
finito il lavoro, durante le
pause in aeroporto ed i voli.*

*Appassionato di Mountain Bike;
Trekking montano; Auto*

Azienda che produce valvole ed attuatori per impianti OLII/ Idrocarburi e Gas

Impiegato commerciale estero – Back office

Le attività svolte riguardavano:

- Gestione degli ordini;
- Organizzazione fiere di settore;
- Monitoraggio del fatturato delle zone;
- Analisi e monitoraggio dei dati di vendita;
- Elaborazione reportistica.

06/2001-09/2004 Grundfos Pompe Italia srl – Truccazzano Milano

Azienda leader assoluta mondiale nella produzione di pompe idrauliche

Key account manager (2003-2004)

Attività svolte per le municipalizzate di Toscana ed Umbria:

- Responsabilità nel raggiungimento di obiettivi di volume e fatturato;
- Responsabile del raggiungimento del budget di vendita assegnato;
- Attuazione delle politiche commerciali in accordo con le linee guida aziendali;
- Gestione dei rapporti con i grandi clienti;
- Responsabile del presidio dell'immagine aziendale a livello di canale;
- Gestione della rete vendita assegnata;
- Attività di monitoraggio del mercato;
- Analisi di bench-marking;

Marketing & Product Manager (2001-2003)

Attività svolte per le 8 filiali nazionali del Sud Europa e del Medio Oriente:

- Formulazione di proposte strategiche mediante pianificazione e coordinamento delle attività commerciali e di marketing al fine di raggiungere gli obiettivi competitivi ed economici;
- Collaborazione alla definizione delle principali scelte commerciali e di marketing dell'azienda;
- Formulazione di proposte sulla politica di prezzo, di promozione e di canale;
- Gestione delle leve del marketing;
- Analisi ed interpretazione dei dati di mercato;
- Responsabile di garantire gli obiettivi di market share e profittabilità;
- Gestione customizzata per i prodotti delle aree Sud Europa e Medio Oriente;
- Gestione del marketing strategico e della comunicazione;
- Supporto nello sviluppo dei prodotti e customizzazione Sud-Europa.

08/1999-06/2001 – Nocchi pompe Spa – Uliveto, Pisa

Azienda che progetta e realizza elettropompe idrauliche, gruppi di pressione e antincendio, elettropompe per sistemi di riscaldamento e di climatizzazione.

Export Area Manager EMEA

Gestione di aree commerciali in Medio Oriente, Estremo Oriente ed Africa.

- analisi del mercato;
- partecipazione a fiere di settore;
- collaborazione nella definizione delle strategie commerciali;
- analisi della concorrenza;
- sviluppo della rete commerciale estera;
- Gestione sia del canale distributori che del canale agenti;
- responsabilità di raggiungimento degli obiettivi di budget;
- Analisi di fatturato;
- Sviluppo dei Key Customers;

COMPETENZE ORGANIZZATIVE E GESTIONALI

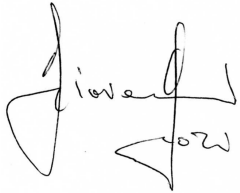
Fuoristrada ...

*Operatività manuale nel legno,
nel ferro battuto e in idraulica
& elettricità*

*Competenze agricole apprese
nell'azienda agricola del nonno
paterno.*

*Flessibilità, Pazienza,
Perseveranza, Disponibilità a
Viaggiare e Lavorare per
Obiettivi*

**Autorizzo il trattamento
dei miei dati personali ai
sensi del Decreto
Legislativo 30 giugno
2003, n. 196 "Codice in
materia di protezione dei
dati personali" e
successive integrazioni .**



- Leadership;
- Determinazione nel raggiungere gli obiettivi assegnati;
- Intraprendenza nel ricercare e gestire nuove opportunità di Business;
- Problem Solving;
- Capacità di gestire le attività in maniera dinamica e proattiva;
- Resilienza

COMPETENZE INFORMATICHE

Utilizzo avanzato del Personal Computer in ambiente Mac, Windows, Open Source ed ottima conoscenza dei programmi applicativi del pacchetto "Office" sia in ambiente microsoft che in ambiente Mac o Oracle ; conoscenza avanzata dei programmi di navigazione in internet e di gestione della posta elettronica.

Utilizzo di programmi gestionali ad un livello avanzato: Sap, AS400, CRM su base opensource. Conoscenza ed utilizzo dei linguaggi di programmazione per la costruzione di siti Internet da Flash a Wordpress. Analisi dei Siti Web (Dal Seo alla comunicazione)